

Netzwerkmanager reduzieren Aufwand

CLUSTER RECHNEN SICH FÜR UNTERNEHMEN

Die Hema Electronic GmbH aus Aalen ist seit vielen Jahren Mitglied im Cluster „MicroTEC Südwest“ (Mikrosystemtechnik). Die News sprachen mit Geschäftsführerin Charlotte Helzle über die Vorteile, den zeitlichen Aufwand und über die Herangehensweise bei der Suche nach dem passenden Netzwerk.

Warum haben Sie sich dafür entschieden, beim Cluster „MicroTEC Südwest“ mitzumachen?

Charlotte Helzle: Die Thematik rund um Mikrosystemtechnik betrifft uns als Entwickler und Hersteller von Komponenten etwa für Kamera- und Videotechnik sowie LED-Beleuchtungstechnik ganz direkt. Zudem sind in diesem Cluster auch viele unserer Geschäftspartner und Kunden vertreten. Außerdem lernen wir auch neue interessante

Netzwerkmanager. Er hat unter anderem die Aufgabe, für genau festgelegte Vorhaben die passenden Partner aus den unterschiedlichen Bereichen zu suchen. Keine einfache Aufgabe, muss er doch darauf achten, dass keine Mitbewerber in dasselbe Projekt eingebunden werden. Sind die passenden Unternehmen gefunden, werden von ihm die Treffen organisiert. Diese zeitraubende Tätigkeit bleibt den einzelnen Mitgliedsunternehmen also erspart. Der Netzwerkmanager wird nicht von den Unternehmen, sondern über Zuschüsse finanziert. Daher hält sich auch der finanzielle Aufwand im Rahmen.

Wie sind Sie bei der Suche nach einem passenden Netzwerk vorgegangen?

Es gibt einige Experten in Deutschland, die Unternehmen bei der Suche nach Partnern professionell unterstützen



Gründerin Charlotte Helzle leitet das Familienunternehmen zusammen mit ihrem Sohn Oliver.



Das Unternehmen stellt unter anderem Kameras für Fahrzeugtests her.

Unternehmen in diesem Bereich kennen. Jedes Mitglied erfährt regelmäßig, wann und welche Projekte gerade laufen, sei es durch den Netzwerk-Newsletter oder durch Veranstaltungen und Treffen. Das ist für uns als mittelständisches Unternehmen enorm wichtig.

Bedenken, dass andere Unternehmen einen zu detaillierten Einblick in ihre Firma bekommen oder zu sehr von ihrer Mitarbeit profitieren, hatten Sie nicht?

Nein, zu keiner Zeit, denn es gibt klare Regeln. Alles wird genau vertraglich festgelegt. Ohne Vertraulichkeitsvereinbarung läuft da nichts. Auch wenn schutzwürdige Produkte am Schluss eines Projekts herauskommen sollten, ist im Vorfeld schon alles zwischen den Partnern geregelt. Und natürlich gibt jedes Unternehmen gerade nur soviel preis, dass eine gute Zusammenarbeit mit den Partnern möglich ist.

In welchem Umfang engagieren Sie sich im Netzwerk?

Normalerweise sind es drei bis vier Stunden im Monat. Es sei denn, es steht ein Projekt an, dann muss man schon mehr Zeit einplanen. Die meiste Arbeit im Netzwerk hat aber der

können. Wir haben uns an die Spitzmüller AG in Gengenbach bei Offenburg gewendet. Das Unternehmen hat uns mit dem Mikrosystemtechnik-Netzwerk zusammengebracht. Zudem kümmern sich die Schwarzwälder auch um die Förderung von Projekten, stellen den Netzwerken Spezialisten an die Seite. Auch mit dem Beratungsunternehmen Eura Consult in Ellwangen haben wir hier gute Erfahrungen gemacht.

Welche sind Ihrer Meinung nach die wichtigsten Schritte für ein Unternehmen, das sich an einem Cluster beteiligen möchte?

Als erstes ist es natürlich wichtig, dass sich die Unternehmen darüber Gedanken machen müssen, in welchen Bereichen sie mit ihrer Technologie und ihrem Know-how die besten Zukunftschancen sehen. Dann gilt es zu überlegen, welche Partnerunternehmen am besten dazu passen würden und wie man mit den neuen Produkten an neue Kunden herankommt. Sind diese Parameter umrissen, würde ich ein Beratungsunternehmen oder die IHK bzw. die Handwerkskammer kontaktieren. ■

-hf

► WWW.HEMA.DE